

Экспресс-курс актерского мастерства в бизнесе

Использование жестов
и
невербальных сигналов
собеседника

Получи максимум
знаний за **30** минут

Илья Валерьевич Мельников
Использование жестов
и невербальных
сигналов собеседника
Серия «Актёрское
мастерство в бизнесе»

Текст предоставлен автором
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3262295

Аннотация

В сущности, вся жизнь – это бесконечная пьеса безумного режиссера с огромным количеством ролей, персонажей, сюжетных линий и постоянной сменой декораций. Если вы хотите стать преуспевающим бизнесменом, то помните, что вы будете всегда на сцене, а значит, всегда под наблюдением. Любой ваш промах, любая ошибка могут очень дорого обойтись. С помощью этой книги вы сможете научиться разбираться в чужих эмоциях, жестах, манере поведения, научиться управлять ими. Но гораздо сложнее научиться управлять собой.

Содержание

Мимика и взгляд	4
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Илья Мельников

Использование жестов и невербальных сигналов собеседника

Мимика и взгляд

Не забывайте, что можно общаться и жестом, и движением. Например, позвать, указать, оттолкнуть. Но есть еще один секрет у актеров, подсказанный Станиславским, это «лучеиспускание» и «лучевосприятие». Наши внутренние чувства и желания испускают лучи, которые просачиваются через наши глаза, тело и обливают своим потоком других людей. Так нельзя передать сложные мысли, но можно самые тонкие и сложные чувства, которые не поддаются никакому слову. Разговаривать можно и глазами, это самый ценный способ общения, он передает подсознательное. Все это можно объединить в одно: манеры человека. Они у всех разные: привлекательные и не очень, приятные и наоборот. «Помните, что манеры человека – это зеркало, в котором отражается портрет его», – так сказал Гете. Поэтому следите за своими манерами, тем самым рисуя свой портрет таким,

чтобы он был привлекательным для окружающих. Легко сказать, но трудно сделать. Самое главное, что для этого нужно – тренировать не только внутренний аппарат, но и внешний, который отображает нашу внутреннюю жизнь. Мы ведь не хотим, чтобы о ней знали другие. Значит надо закрыть ее за семь печатей, а для этого надо повседневно работать над речью, голосом, развитием выразительности тела. Что для этого надо? И опять нам поможет система Станиславского.

Прежде всего, надо уметь владеть своими мышцами. Представьте себе, что вам надо тянуть стул из рук партнера и одновременно вспомнить строчки из стихотворения. Физическое напряжение парализует ваш творческий процесс. Значит, прежде чем начать творить, надо привести в порядок свои мышцы настолько, чтобы владеть ими, не думая. Научитесь подчинять мышцы своим намерениям. Для этого вы должны определить излишнее напряжение и уметь освободить от него только те мышцы, которым вы разрешаете, которые участвуют в разговоре, и больше ни один мускул не должен дрогнуть на вашем лице, а то выражение лица выдаст вас с головой.

Чтобы научиться это делать, надо попробовать, оставляя все тело спокойным, действовать только одной рукой, одной ногой, затем головой и т.д. Прислушайтесь к работе мышц. Со временем вы научитесь без лишнего напряжения выполнять действия с затратой физической энергии ровно настолько, насколько это необходимо. Вы научитесь управлять все-

ми мышцами, в том числе и лицевыми. Так вы сумеете играть любые выражения лица, хотя не будете чувствовать при этом никаких эмоций. Но для этого надо добиться правильного мускульного ощущения в проделанных ранее действиях.

Вы видели, как действуют артисты пантомимы? А ведь они работают на пустой сцене. Толкание, переноска тяжестей происходят без физического воздействия, но каждое движение, положение, поза оправданы, целесообразны, продуктивны, и что самое главное – правдивы. Вы тоже можете овладеть этим искусством. Вот здесь вам пригодятся и ваш жизненный опыт, и наблюдательность. Богатство жизненных впечатлений просто вам необходимо, но нужно еще уметь отобрать нужное, прочувствовать, домыслить, подчинить его своей творческой цели. Проследите за другими людьми, проанализируйте впечатления, которые они производят на окружающих. Если вам это подходит – запомните эти движения, мимику и т. д. Нелишне будет напомнить, что слово актер произошло от латинского слова «actio» – «действие». Действуйте, не раздумывая, действуйте, не стесняясь! Но при всем этом любое ваше действие должно быть оправдано чувствами, а не быть механической копировкой внешних приемов. Представьте себе, что вы будете изображать волнение (быстро ходить, у вас будут дрожать руки и т. д.). Вам не поверят. Это уже было, это всегда повторяется, а значит, неинтересно! Не впечатляет. Попробуйте волнение почувство-

вать, тогда вы изобразите его по-другому. И всегда помните о цели! Для чего вам надо изобразить это? Чего вы хотите добиться этим? Для примера представьте, что вам сказали осмотреть комнату, измерить ее шагами, подслушать что-либо, спрятать предмет, переставить мебель. Вы это будете делать механически, потому что у вас нет цели. Наметьте себе цель. Вы хотите спрятать что-либо в этой комнате, вы хотите устроить выставку в ней и т. д. Каждый раз вы будете действовать по-разному, в зависимости от цели и причины. Периодически давайте себе такого рода задания, и вы действительно убедитесь, что всегда необходимо помнить и знать, чего я «хочу». От этого зависят ваши движения, их правдоподобность и впечатляемость. Человека без желаний не существует, хотение у человека непрерывно, он всегда полон желаниями и стремлениями. Даже когда человек говорит, что он ничего не хочет, это значит, что он хочет, чтобы его оставили в покое. А раз вы всегда чего-то хотите – действуйте! Идете на встречу с человеком – обязательно определитесь, чего вы от этой встречи ждете. Если хотите понравиться – это желание. Возникают задачи – одеться соответствующим образом (прилично, скромно, богато или наоборот) и т. д. Когда вы будете добивать своей цели, не пропустите даже малые движения, учитесь пользоваться ими. Творчество начинается со слов «если бы». Но обязательно должна быть последовательность и логика в действиях. Если вы хотите узнать что-то от другого человека, то вы должны

подготовить его к тому, чтобы он это рассказал. Здесь последовательность нарушать нельзя. Подготовьте его, создайте условия, чтобы он высказался, привлечите внимание, заинтересуйте. Выпытать – это не первое ваше действие. Кроме этого, необходимо знать прелюдию, т. е. прошлое человека. Определяется это по внешним и внутренним признакам. Тогда вам легко будет войти в атмосферу последующей сцены. Помните, что каждое пропущенное звено нарушает логику.

Иногда вам будет недостаточно слов, иногда их надо подтвердить, сделать более впечатляющими при помощи жестов. И здесь вам понадобится знание о невербальном общении. Важную роль в процессе общения играет язык невербального поведения. Он обусловлен импульсами нашего подсознания, и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяют нам доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному. Особое внимание следует обращать на манеру, позы, мимику собеседника. Располагает к общению ваша доброжелательность, открытость, что достигается мягкой улыбкой, небольшим наклоном головы в сторону собеседника, выражением глаз и т.д.

Первоначальную роль в передаче информации играет мимика (движения мышц лица). Исследования показали, что при неподвижном лице говорящего теряется до 10-15% информации.

С мимикой тесно связан взгляд, т.е. визуальный контакт.

Общаясь, люди стремятся к обоюдности и испытывают дискомфорт, если она отсутствует. Надо помнить, что когда человек только формирует мысль, он чаще всего смотрит в сторону, когда мысль полностью готова, – на собеседника. Когда речь идет о сложных вещах, на собеседника смотрят меньше, когда трудность преодолевается, – больше.

Скованный собеседник редко пользуется доверием. Во время переговоров и деловых бесед никогда не следует надевать темные очки, потому что у партнера возникает ощущение, что его рассматривают в упор.

Бывает, что человек неправильно адресует сигналы либо совершенно не умеет их улавливать. Есть люди, настолько неприятные сами по себе, что им не поможет никакая маска. А случается и наоборот, изучив приемы и технику невербального общения, человек приобретает обаяние.

Реальные основания для понимания другого человека по его внешности и элементам поведения действительно есть. Практически все детали внешнего облика человека несут информацию об его эмоциональном состоянии, отношении к окружающим при общении.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.